

供销社“重出江湖”?其实它从未离开

意外走红带动概念股涨不停,反映流通环节存在巨大改造空间

记者 黄寿庚

上世纪90年代 开始市场化转型

对于90后、00后来说,供销社相对陌生,在他们出生成长的时代,各类商店、超市已经成为日常购物的主流,但对于很多60后、70后来说,供销社曾是生活中不可或缺的一部分,小到日常所需的烟酒糖茶,大到自行车这种“三大件”均需到社购买。

中华全国供销合作总社官网信息显示,供销合作社在中国已有近百年历史。新中国成立初期,就建立起了全国性供销合作社组织体系,此后历经曲折发展,供销社与国营商业多次分分合合。直到1982年,全国供销合作总社第三次与商业部合并,但保留了全国供销合作总社的牌子,保留了省以下供销合作社的独立组织系统。

上世纪90年代,供销合作社开始了市场化转型,到2011年,全系统初步建成了覆盖县、乡、村三级的经营服务网络。

尽管供销社网络一直存在,但在当前居民日常生活中存在感较低也是不争的事实,毕竟如今各类商超遍地,是零售消费的主流。然而,随着新近几则传闻传出,供销社在未来社会发展中所发挥的作用再引关注。

起初是10月中旬,《湖北日报》报道称,该省实施“基层社恢复重建工程”取得阶段性成果,2014年,全省基层社数量仅696个,截至2021年底,全省基层社总数达1373个,基本实现乡镇全覆盖;同时,基层社社员达到45.2万人,其中,农民社员人数5年增长5倍多,由2016年5.15万人增至2021年33.3万人。

紧接着,宁夏、重庆等地也



有相关“重启”消息传出。此外,中华全国供销合作总社公告招录公务员,也被视为供销社将在未来社会经济发展中承担更多职能的信号。

天鹅股份 连录10个涨停板

多重传闻之下,供销社这一带有明显时代色彩的“老事物”在2022年再度翻红,其中,最为明显的是二级市场上,“供销社概念股”的持续火爆。在深交所互动易平台,最近一个月有关“供销社”的提问超过600条,在上证e互动平台,相关问答也过百条。

在一干概念股中,山东省供销合作社联合社实际控制下的天鹅股份是领涨的龙头。

公开信息显示,天鹅股份成立于2002年,主营业务系棉花采摘及棉花加工机械成套设备的研发、生产及销售,是我国棉花加工机械制造行业的龙头企业,也是该行业唯一的上市公司。今年前三季公司共实现营业总收入2.79亿元,同比增长15.77%,实现净利润0.13亿元,同比增长127.07%。

天鹅股份控股股东为山东供销资本投资(集团)有限公司,实际控制人为山东省供销合作

供销社,一个带有明显时代印记的“老事物”在2022年再度翻红。在几则“基层社恢复重建”的消息之下,“供销社概念股”持续火热,龙头天鹅股份录得十连板,累计涨幅达159.33%,其他相关概念股中农联合、新力金融、天禾股份等也在近期多次涨停。

在东吴证券看来,“供销社热”反映我国流通环节存在巨大改造空间,未来To B流通领域的规模化和规范化,将会是未来商业的一个重点发展方向。国金证券则认为,供销社体系的职能主要在于做好农产品流通和农业农村综合化服务,实质上是为“三农”、为农业农村现代化架桥铺路。

社联合社。从10月31日开始到11月11日,公司搭上“供销社概念股”的快车,连续10个交易日涨停,其间累计涨幅达159.33%,30.16元/股的价格也创下了公司股价逾5年新高。

11月11日,已经“10连板”的山东天鹅棉业机械股份有限公司发布公告称,鉴于公司股价近期波动较大,为维护投资者利益,公司就股票交易波动情况进行核查。经公司申请,公司股票自2022年11月14日开市起停牌,披露核查公告后复牌。

在连续涨停期间,天鹅股份多次发布交易风险提示公告称,当前公司基本面未发生重大变化的情况,公司股票价格短期涨幅较大,存在估值较高的风险。敬请广大投资者注意二级市场交易风险,理性投资。

“概念股” 目前都在做什么

天鹅股份的连续涨停并非个例,据同花顺数据,目前所属“供销社概念”的个股共有15只,除了天鹅股份,实控人为中华全国供销合作总社或地方供销合作社的还有中农联合、新力金融、天禾股份、浙农股份、辉隆股份、中农立华、中再资环、永新股份,参股股东包含供销合作社的还有

有ST大集、万润股份、亚钾国际、湖南发展、敦煌种业、新野纺织。这其中,中农联合、天禾股份、新力金融、ST大集等在近期都是涨停专业户。

从上述公司的主营业务来看,多数集中于农业领域。中农联合、中农立华主要聚焦于农药的生产与流通,其中,中农联合构建起了“中间体+原药+制剂”的农药生产全产业链,在国内新烟碱类杀虫剂农药原药领域处于领先地位;天禾股份、辉隆股份、亚钾国际则主要聚焦于化肥的生产与销售;敦煌种业主要从事各类农作物种子的研发、生产、加工、销售以及相关农产品的收购、加工、仓储、贸易。

相较于农资领域,ST大集主营业务更接近于人们印象中供销合作社的商品流通职能,这家挣扎于保壳线上的老牌上市公司主要从事百货购物中心、商超连锁、商贸地产及供应链创新业务。近期,中国供销集团有限公司旗下新供销基金成为ST大集的意向战投,而后叠加火热的“供销社”概念,ST大集录得八天七板。

为农业农村现代化 架桥铺路

至于供销社在未来将发挥

的作用,或可从历年的中央一号文件中窥见些端倪。

早在2013年,中央一号文件就明确提出支持供销合作社开展农产品流通,充分发挥供销合作社在农业社会化服务中的重要作用,为供销合作社的改革发展和转型升级带来契机。

此后,供销合作社多次被写入中央一号文件和《政府工作报告》,涉及深化供销合作社综合改革等方面。

2018年,中央一号文件就全面实施乡村振兴战略作出全面部署,明确提出全面深化供销合作社综合改革,支持供销、邮政及各类企业把服务网点延伸到乡村,健全农产品产销稳定衔接机制。2021年,再次明确提出深化供销合作社综合改革,开展生产、供销、信用“三位一体”综合合作试点,健全服务农民生产生活综合平台。

在近期“供销社”概念持续火热之下,东吴证券研报称,“供销社热”反映我国流通环节存在巨大改造空间。供销社改造重点是农资、农产品的生产流通,通过提升效率来助农惠农。而事实上,除了农产品,我国大宗品、工业品的流通环节,也存在巨大改造空间。

目前我国供应链流通领域,总体上还是以较为传统的方式在运行,流通环节多、贸易商格局分散、流通效率低。我国To C端的消费已经非常发达,而To B端仍有很大改造空间,未来To B流通领域的规模化和规范化,将会是未来商业的一个重点发展方向。

国金证券则认为,供销社体系的职能主要在于做好农产品流通和农业农村综合化服务,实质上是为“三农”、为农业农村现代化架桥铺路。

营收下滑超10亿,75岁开始直播带货 “老干妈”跌落“神坛”?



文\片 记者 王濛

“老干妈”真的“老”了

短视频和直播带货影响着百行百业不为过,辣酱赛道的竞争也因此更加火辣。

在“老干妈”抖音直播间,创始人陶华碧面前摆放着各式辣酱,镜头里白发苍苍的她瘦瘦的,不再是此前穿着貂皮戴着貂皮帽的定格,更与包装瓶logo上年轻时的照片相去甚远。虽然网友发现直播间只是循环播放陶华碧视频贴片,不是她本人直播,但这也折射出“老干妈”不容乐观的现状。

直播的世界,有赢家有输家,“老干妈”并没有成为前者。数据显示,老干妈三个月直播销售额80万元。

根据近日发布的“2022贵州民营企业100强”榜单,贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司2021年的营收总额为42.01

亿元,比前一年榜单上的这项少了12.02亿元,位列第11,随之,话题“老干妈跌出贵州民企前10”登上热搜。

即使少了超过12亿元,“老干妈”的体量还是非常可观的。前些年,很多出国的人都会带上“老干妈”带着,老干妈的海外市场也已拓展至130个国家和地区。

超市的货架上,“老干妈”给人的视觉基本还是“老样子”,曾经的辣酱王者在琳琅满目的辣酱陈列里显得有些陈旧。

其实,“老干妈”旗下除了“拳头产品”辣椒酱,也有糟辣椒火锅底料、番茄辣酱、香菇辣椒酱等新产品出现,但都未在市场上掀起波澜。

“这么些年,‘老干妈’的消费群体基本趋于饱和,甚至在量减,但辣酱市场还是很活跃的,品牌层出不穷,需求越来越多元化。本来,掌握口味是一件很有壁垒的事情,但口味变迁了。而‘老干妈’却很难改变在

消费者中的‘固有认知’,突破很难。”济南某大型超市负责人在接受齐鲁晚报·齐鲁壹点记者采访时表示。

辣酱赛道将更“辣”

今时不同往日,“老干妈”多年来“不贷款、不参股、不融资、不上市”的坚持,现在来看也已“过时”。

市场在变,复合调味品行业迅速增长。资本入局,2018年9月饭爷完成C轮融资,2019年12月虎邦辣酱完成A轮融资,2020年12月川味佐餐品牌饭扫光斩获深创投上亿元B轮融资,2021年川娃子、加点滋味分别完成A轮、破亿元融资……

相关行业数据显示,目前涉及辣椒酱业务的企业已超4500家。在互联网营销时代,拒绝资本的“老干妈”落后了,在超市货架上,常被摆在“老干妈”身旁的虎邦辣酱,就是凭借布局外卖渠道,打造了“第一网



陶碧华现身“老干妈”直播间。 直播截图

红辣酱”,实现了300%的年均复合增长,获数千万元融资。

机构的分析对“老干妈”而言也是直接而残酷的。经纬中国曾在一份研报中称,有两类公司可以跑出来:一类是寻找下一个百亿市场容量的大单品,精耕细作,做成品类冠军;另一种是平台型公司,核心在于洞察年轻消费者需求及运营能力,可以针对年轻人的便捷需求打造一两款爆品,然后迅速横向扩张品类。

李子柒和蜀中桃子姐的走红也绝非偶然,背后是消费人群的结构性变化。刚需、高频、种类繁多加上资本、直播、短视频等多元的复合赛道上,曾经辣酱界最有“资本”的“老干妈”下一程该怎么走?



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:魏银科 美编:马秀霞 组版:侯波